

УДК 811.111'42

МЕНА КОММУНИКАТИВНЫХ РОЛЕЙ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ КОНФЛИКТНОМ КИНОДИСКУРСЕ

И.Н. Лавриненко (Харьков)

В статье рассматриваются тактики мены коммуникативных ролей в англоязычном конфликтном кинодискурсе, направленные на эскалацию конфликтной ситуации и на ее урегулирование, а также социальные и психологические факторы, определяющие выбор тактик коммуникантами.

Ключевые слова: гармонизация конфликтного общения, мена коммуникативных ролей, кинодискурс, конфликтный дискурс, тактика мены коммуникативных ролей.

І.М. Лавріненко. Міна комунікативних ролей в англomовному конфліктному кінодискурсі. У статті розглянуто тактики міни комунікативних ролей у англomовному конфліктному кінодискурсі, спрямовані на ескаляцію конфліктної ситуації та її урегулювання, а також соціологічні та психологічні фактори, які обумовлюють вибір тактик комунікантами.

Ключові слова: гармонізація конфліктного спілкування, міна комунікативних ролей, кінодискурс, конфліктний дискурс, тактика міни комунікативних ролей.

I. M. Lavrinenko. Turn-taking in English film conflict discourse. The article considers turn-taking tactics in English film conflict discourse, aimed at escalation of conflict and its settlement, as well as the social and psychological factors affecting the choice of these tactics.

Key words: conflict communication harmonization, turn-taking, conflict discourse, film discourse, turn-taking tactics.

Объектом нашего исследования является мена коммуникативных ролей — передача роли говорящего от одного участника общения другому, обуславливающая завершение отдельного коммуникативного вклада предыдущего субъекта и взятие права на коммуникативный вклад другим [19]. Целью исследования является вычленение и описание основных тактик МКР, используемых в конфликтном дискурсе. Закономерности построения диалога вызывают особый интерес в последнее время, что определяет актуальность данного исследования — необходимость уточнения тактик МКР в конфликтном кинодискурсе.

В качестве материала анализа МКР выбираем диалогическое взаимодействие англоязычных коммуникантов, представленное в англоязычных художественных фильмах, поскольку кино наиболее приближено к реальной действительности, речевые ситуации разнообразны, речь естественна, несмотря на то, что содержание фильма художественно организовано и подчинено раскрытию замысла авторов [20]. Кинодискурс (кинотекст в терминологии Г. Г. Слышкина) — это связное, цельное и завершенное сообщение, выраженное при

помощи вербальных и невербальных знаков, организованное в соответствии с замыслом коллективного функционально дифференцированного автора при помощи кинематографических кодов, зафиксированное на материальном носителе и предназначенное для воспроизведения на экране и аудиовизуального восприятия зрителями [21, с. 32]. В кинодискурсе задействованы акустический, и визуальный каналы передачи сообщения, причем оба канала могут использоваться для передачи как вербальной информации, так и невербальной [11].

Конфликтный дискурс — это разновидность дискурсивной деятельности, процесс и результат мысле-коммуникативного взаимодействия конфронтативного характера [24, с.56], иллокутивная доминанта которого представляет собой противостояние или столкновение коммуникативных целей участников целенаправленной речевой деятельности, перлокуция которой характеризуется наличием отрицательных эмоций благодаря вербальному и невербальному воздействию коммуникантов друг на друга [5].

Коммуникативные неудачи обусловлены рядом лингвистических (ошибка кодирования, неверный

выбор коммуникантом кода передачи сообщения, характер акта референции) и экстралингвистических факторов (пресуппозиция, коммуникативная установка говорящего, искажение передаваемого сообщения, использование невербальных компонентов коммуникации) [18, с. 89-91]. К коммуникативной неудаче может привести “коммуникативный саботаж” (или “принцип некооперации”), предлагающий установку на навязывание коммуниканту своего мнения, нежелание дать ожидаемый ответ на вопрос, стремление уйти от обмена информацией, желание обидеть собеседника [15, с. 225-231]. Однако в конкретных ситуациях общения коммуникативный саботаж может являться как средством провоцирования конфликта, так и способом его нейтрализации [1].

Конфликт имеет следующие этапы развития: неречевые факторы – потребности, интересы, мотивы, взгляды, определяющие социальный и психологический тип личности, – обуславливают установки индивида на взаимодействие с другими членами коллектива. Установки влияют на формирование целей общения, которые, в свою очередь, определяют выбор субъектом речевых стратегий. Все эти компоненты конфликтного общения регулируют выбор тактик речевого поведения [22].

В случае конфликтного общения происходит нарушение конвенций, собеседники не осуществляют согласованных соизменений поведения – “притирки” друг к другу [22]. Для конфронтативного стиля МКР характерно несоблюдение ни положительного, ни отрицательного лица оппонента [3, с. 175], нарушение принципов дистанцирования, сближения [14]. Стремясь сохранить своё собственное лицо в ходе дискуссии (вскрытие противоречий, которые укрепляют собственную позицию; насаждение собственного мнения) и одновременно с этим поколебать имидж соперника и ограничить свободу его действий (перебивания; неприятие точки зрения оппонента), участники коммуникации контролируют последовательность выступлений, поочерёдно совершая акты перебивания или прерывания [3, с. 174]. Стратегия прерывания состоит в том, что коммуникант оспаривает право на совершение очередного хода. Она представлена двумя тактиками – наложения и перебивания.

Разговоры-ссоры в целом характеризуются гораздо более высокой частотностью перебивов (или попыток перебива), чем нейтральные (немаркированные) стадии общения. Количество прерываний в конфликтных диалогах может достигать 80% и увеличиваться с повышением скорости протекания акта коммуникации [23]. При этом стремление минимизировать вербальное участие речевого партнера в диалоге указывает на намерение понизить его коммуникативный статус [8, с. 75].

В некооперативном конфликтном общении мена коммуникативных ролей становится нерегулируемой, хаотичной, говорение “дуэтом” возникает спонтанно, часто потому, что установка на слушание отсутствует [13, с. 95]. Конфронтативный стиль МКР выражается в коллективном речепроизводстве участников конфликтного дискурса. Коллективное говорение демонстрирует неуступчивость оппонентов, использующих один и тот же пропозициональный фрагмент с противоположными интенциями [3, с. 176].

Речевая стратегия выбирается говорящим бессознательно, являясь самовыражением личности. Конфликтное поведение проявляет своеобразие языковой личности, поэтому исследователи (К.Ф. Седов, В.В. Дементьев) выделяют инвективную, куртуазную и рационально-эвристическую языковую личность [10, с. 58], каждой из которых присуща своя линия поведения. Различия в коммуникативных стратегиях коммуникантов могут препятствовать взаимопониманию. Бытовой конфликт, как правило, возникает в результате недовольства одного из участников социального взаимодействия поступками другого. В некоторых случаях такое недовольство становится следствием коммуникативного недоразумения, в основе которого лежит разница в языковых стратегиях участников общения. [9, с. 125].

В конфликтном дискурсе механизм агрессии и насилия кроется в его социальных и индивидуальных истоках. Склонность к речевой агрессии и насилию обуславливается социальным опытом, с обретением которого личность из окружающей среды вбирает и накапливает подобные образцы поведения. Индивидуальный опыт общения складывается на основе социально значимых сценари-

ев, которые через повторяемость в определенных речевых ситуациях накапливаются в памяти индивида и, по мнению ван Дейка, создают “базу данных”, и используются говорящими во вновь встречающихся речевых ситуациях [22]. При высоком эмоциональном накале коммуниканты используют готовые клише, их словотворчество лимитировано, иначе говоря, коммуниканты находятся в пределах определенных коммуникативных стереотипов [4, с. 82].

Коммуникативные неудачи говорящего обычно корректируются партнером по общению в том случае, когда собеседники более или менее в равной степени овладели системой коммуникативных норм, принятых в том или ином социуме. При этом социальный статус и психологический тип адресата или слушателя определяет форму корректирования – “значащее” молчание или соответствующее высказывание [17]

Выделяют ряд речевых тактик, которые своей целью предполагают гармонизацию конфликтного общения: **тактика смены темы** используется как способ переключения внимания и ухода от конфликта; **тактика корректировки** опирается на рассудочность, здравомыслие партнера по коммуникации; **тактика согласия** используется с целью выхода из конфликтной ситуации путем взаимных уступок и компромиссов [2]. Также коммуниканты могут прибегнуть к молчанию как тактике разрешения конфликта. Высокий социальный статус дает больше возможности прибегнуть к молчанию как стратегии поведения [4]. Демонстративный отказ от коммуникации – это либо отказ от создания общего коммуникативного (речевого) пространства (на начальном этапе коммуникации), либо уничтожение в одностороннем порядке уже созданного коммуникативного пространства. Отказ от коммуникации как способ создания коммуникативного дисбаланса может базироваться на все той же установке на неравенство коммуникантов, что и все ранее описанные способы. Причины отказа от коммуникации могут быть эксплицированы в коммуникации различным образом:

- а) через соответствующие характеристики речевого партнера;
- б) через прагматические клише;

в) через демонстративное молчание в ответ на реплику речевого партнера.

В межличностной непубличной коммуникации этот прием используется с целью прекратить общение [8, с. 75].

Конфликтная коммуникативная координация в непринужденной сфере общения проявляется в ссорах, словесных перепалках и других речевых конфликтах. Она характеризуется повышенной импульсивностью и реактивностью речевых поступков с непрогнозируемым перлокутивным эффектом в зоне риска; некооперативностью речевого поведения при формальной согласованности коммуникативных интенций с преобладанием отсроченных (упрек — переспрос), конкурирующих (обвинение — встречное обвинение), корректирующих (упрек — одергивание) и отклоняющих реакций (констатация факта — отрицание факта); подчеркнутой конфликтностью отрицательных модально-оценочных реакций, смещенных в личностную сферу коммуникантов; диссонирующей тональностью общения с гипертрофией эмоциональности и эгоцентричности; преимущественно высокой степенью активности коммуникантов в предъявлении личных претензий; непрогнозируемым коммуникативным результатом в психологической и коммуникативной сферах [7].

Негармоничность диалогического дискурса может быть обусловлена минимальной речевой активностью адресата, его автоматизированными или полуавтоматизированными реакциями на прозвучавшее высказывание и нежеланием (или невозможностью) поддерживать разговор, быть его полноправным участником и автором развернутых реплик [12, с. 171]. Например:

WILLIAM 173: *Would you like a cup of tea before you go?*

ANNA 174: *No thanks.*

WILLIAM 175: *Coffee?*

ANNA 176: *No.*

WILLIAM 177: *Orange juice*

178: probably not.

179: Something else cold

180: coke, water, some disgusting sugary drink pretending to have something to do with fruits of the forest?

ANNA 181: Really, no. [Notting Hill]

В приведенном отрывке Анна отвечает на все вопросы односложно, давая собеседнику понять, что не желает продолжать с ним беседу.

Существует ряд дисгармонизирующих речевых поступков (тактик), разрушающих согласное течение диалога и провоцирующих открытый конфликт – неодобрение, осуждение, колкость, упрек, оскорбление, угроза [7], приказ, ирония. Рассмотрим подробнее некоторые из перечисленных тактик.

Тактика оскорблений на языковом уровне выражает отрицательное эмоциональное отношение к объекту, его действиям или решениям, предполагает эксплицитную негативную характеристику личности. Наиболее традиционным средством, применяемым в данной тактике, является экспрессивная и негативная оценочная лексика, с помощью которой достигается отрицательный прагматический эффект и осуществляется целенаправленное воздействие [2].

Тактика приказа предполагает желание говорящего заставить адресата совершить какое-либо действие, а адресат, в зависимости от своей позиции и отношения к этому, может принять или не принять навязываемое ему действие. В ситуации конфликта эта тактика чаще всего провоцирует ответные агрессивные речевые действия [2]. Команды и приказы являются крайними, нежелательными аргументами (реципиента лишают выбора) [4, с. 29]. Ситуации строгого, категорического приказа, команды, требования, распоряжения обычно не предвидят речевой реакции, поскольку они конвенционализированы и адресату, занимающему зависимое положение положено исполнить требуемое действие [16].

Тактика иронии в ситуациях конфликтного общения передает негативное или критическое отношение говорящего к адресату и расценивается как агрессивное вербальное поведение. Ирония – не прямой способ выражения отрицательной оценки. Чаще всего используется с намерением задеть адресата и вызвать отрицательные эмоции [2]. При этом ирония – признак более развитой языковой личности [4, с. 89].

Рассмотрим пример конфликтного кинодискурса, причем его составляющие – элементы соци-

ального опыта, могут выступать как интенсификаторами, так и нейтрализаторами конфликтного дискурса [6]. Начнем с экстралингвистических факторов, которые обуславливают установки индивида на взаимодействие с другими членами коллектива. Участники интеракции Тед и Джоанна, семейная пара, в которой Тед приписывает себе более высокий социальный уровень, так как обеспечивает семью, в лингвистическом аспекте это проявляется в попытках перехватить коммуникативную инициативу, используя стратегию перебива (49; 53), уточнения (61; 64), согласия (70; 80). При этом последняя тактика, призванная гармонизировать конфликт, не приносит желаемого результата, так как требует взаимных уступок и компромиссов, к которым Джоанна не готова:

TED 43: I thought you might just like to know that at five-fifteen this afternoon we were officially handed the Fire and Ice account by Revlon.

JOANNA 44: Ted, I^{am} leaving you.

TED 45: That represents a gross billing in excess of two million –

46: WHAT?

JOANNA 47: Here are my keys.

48: I will^{not} be needing them any more.

TED 49: I^{am} sorry I^{am} late, all right?

50: I^{am} sorry I did^{not} call –

51: I was busy making a living.

JOANNA 52: My American Express... My Bloomingdale's Credit Card... My check book –

TED 53: Okay, okay...

54: What is it this time?

55: What did I do now?...

JOANNA 56: I took two thousand out of the savings account.

57: That was what I had in the bank when we got married.

TED 58: Joanna, whatever it is, believe me, I^{am} sorry.

JOANNA 59: Here are the slips for the laundry and the cleaning.

60: They^{will} be ready on Saturday.

TED 61: Now listen, before you do something you^{will} really regret you^{should} better stop and think -

JOANNA 62: I ^{have} paid the rent, the Con-Ed and the phone bill, so you do ^{not} have to worry about them.

JOANNA 63: There, that ^{is} everything.

TED 64: For God's sake, Joanna, would you at least tell me what I did that ^{is} so terrible!

65: Would you do me that little favor?

JOANNA 66: Look, it ^{is} not your fault, okay?

67: It ^{is} me.

68: It ^{is} my fault –

69: you just married the wrong person.

TED 70: So we ^{have} got problems.

71: Everybody ^{has} got problems –

72: that ^{is} normal –

JOANNA 73: Ted, you ^{are} not listening to me.

74: It ^{is} over, finished.

TED 75: I ^{am} listening, Joanna –

76: believe me, I ^{am} listening.

77: My wife is walking out on me after eight years of –

JOANNA 78: You just do ^{not} get it, do you?

79: I.. am.. really.. and.. truly.. leaving.. you.

TED 80: I heard you, Joanna.

81: I promise I heard you.

JOANNA 82: No you did ^{not}.

83: You did ^{not} even ask about Billy.

[Kramer vs. Kramer]

Трансакция демонстрирует психологическое неравноправие, и протекает по психотипу “Родитель–Дитя”, со временем они не переходят в равноправные (“Взрослый–Взрослый”), в результате чего коммуникативный конфликт остается неразрешенным. Тед относится к рационально-эвристическому типу личности, опирается на рассудочность, здравомыслие. Негативные эмоции в этом случае выражаются косвенным, непрямым образом (51). Джоанна относится к куртуазному типу личности, отличается повышенной семиотичностью речевого поведения, обусловленного тяготением говорящего к этикетным формам социального взаимодействия. Установки влияют на формирование целей общения и выбор стратегий. Первоначальная цель Теда похвастаться достижениями (43; 45), реализуется тактикой констатации (43), услышав неприятную для себя информацию, он

стремится уйти от разговора, прибегнув к тактике смены темы (49), не преуспев в этом, Тед прибегает к тактике уточнения (54-55) и смены темы (58), далее он переходит в наступление и использует перебивы (49; 53), что приводит к эскалации конфликта, в заключении Тед использует тактику несогласия (91) и повтор (84), как простейший способ передачи речевого хода, который не требует дополнительных усилий. Цель Джоанны – проинформировать Теда о своем уходе из семьи, в ее речи первоначально преобладает гладкая мена ролей, только с развитием конфликта она использует маркер привлечения внимания (66) и перебивы (73; 78; 93). Конфликт достигает пика, когда Джоанна прибегает к тактике угрозы (110), направленной на завершение интеракции. На заключительной стадии конфликтное взаимодействие переходит в кооперативное и завершается вполне гладкой меной ролей, реализованной тактикой уточнения в инициативном ходе Теда (111):

TED 84: What about Billy?

JOANNA 85: I ^{am} not taking him with me.

TED 86: What?

JOANNA 87: Ted, I can ^{not} ...

88: I tried...

89: I really tried but...

90: I just can ^{not} hack it anymore...

TED 91: C(o)mon, Joanna, you do ^{not} mean that.

92: You ^{are} a terrific mother –

JOANNA 93: I am not!

94: I ^{am} a terrible mother!

95: I ^{am} an awful mother.

96: I yell at him all the time.

97: I have no patience.

98: No...

99: No.

100: He ^{is} better off without me.

101: Ted, I ^{have} got to go...

102: I ^{have} got to go.

TED 103: Okay, I understand and I promise I will ^{not} try and stop you, but you can ^{not} just go...

104: Look, come inside and talk...

105: Just for a few minutes.

JOANNA 106: NO!...

107: Please...

108: Please do ^{not} make me stay...

109: *I swear...*

110: *If you do, sooner or later... maybe tomorrow, maybe next week... maybe a year from now... I ^{will} go right out the window.*

TED 111: *Where are you going?*

JOANNA 112: *I do ^{not} know...*

[Kramer vs. Kramer]

Суммируя вышесказанное, можно прийти к выводу, что МКР в конфликтном кинодискурсе реализуется широким набором тактик, которые могут способствовать эскалации конфликта (тактики наложения, перебивания, оскорбления, приказа, иронии) или его урегулированию (тактика смены темы, корректировки, согласия). Выбор тактик зависит как от речевых, так и от неречевых факторов (тип языковой личности, социальный опыт). Перспективным было бы продолжить анализ кинодискурса с фокусом на МКР в аргументативном кинодискурсе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева В.Б. Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: Автореф. дисс. ...канд. филол. наук./ В.Б. Андреева. – Курск, 2009.
2. Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье). <http://vestnik.stavsu.ru/56-2008/11.pdf>
3. Аристов С.А. Прагматическое моделирование мены коммуникативных ролей. Дисс. ...канд. филол. наук/ С.А. Аристов. – Тверь, 2001. – 212 с.
4. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации: Монография / А.Д. Белова. – Киев, 1997. – 312 с.
5. Белоус Н.А. Прагматическая неравноположенность в конфликтном дискурсе http://tverlingua.by.ru/archive/005/5_3_1.htm
6. Белоус Н.А. Прагматическая реализация коммуникативных стратегий в конфликтном дискурсе. http://tverlingua.by.ru/archive/005/5_3_1.htm
7. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: зоны толерантного и нетолерантного общения // <http://www.inocenter.ru/doc/ProblemiTolerantnosti.pdf>
8. Воронцова Т.А. Деструктивное речевое поведение в публичном диалоге / Т.А. Воронцова // Вестник Удмурт. унта. – 2005. – № 5 (2).
9. Горелов И.Н. Основы психолингвистики / Горелов И.Н., Седов К.Ф.М. – М.: 1997. – 224 с.
10. Дементьев В.В. Социопрагматический аспект теории речевых актов: учеб. пособие / Дементьев В.В., Седов К.Ф. – Саратов: Изд-во СПИ, 1998. – 107 с.
11. Зарецкая А.Н. Особенности реализации подтекста в кинодискурсе: автореф. дисс. ...канд. филол. наук / Зарецкая А.Н. – Челябинск, 2010.
12. Колокольцева Т.Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи / Т.Н. Колокольцева. – Волгоград: Изд-во ВГУ, 2001. – 260 с.
13. Колтунова М.В. Конвенции как прагматический фактор делового диалогического общения/ М.К. Колтунова. – М.: Акад. гуманитар. исслед., 2005 – 228 с.
14. Ларина Т. В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах: Монография Т.В. Ларина. – М.: Изд-во РУДН, 2003. – 315 с.
15. Николаева Т.М. О принципе “некооперации” или категориях социолнгвистического воздействия / Т.М. Николаева // Логический анализ языка: Противоречивость и аномальность текста. – М.: Наука, 1990. – С. 225-231.
16. Николова А. Речевые тактики и языковые маркеры несогласия и конфликтности при побуждении к действию. <http://www.russian.slavica.org/article490.html>
17. Садыкова И.А. Корректирующие высказывания как способ передачи коммуникативного опыта / И.А. Садыкова // Русская и сопоставительная филология: Исследования молодых ученых / Казан. гос. ун-т; Н.А. Андромонова (отв. ред.). – Казань: КГУ, 2004. – 244 с.
18. Стаценко В.И. Успех/неуспех коммуникации. Понятие коммуникативная неудача / В.И. Стаценко // Язык и национальное сознание: проблемы сопоставительной лингвоконцептологии. Мат-лы Межрегиональной школы-семинара молодых учёных. – 2007. – С. 89-91
19. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика / И.П. Сусов. – Винница, Нова Кныга, 2009. – 272 с.
20. Ревенко Л.П. Дискурс – анализ художественного фильма с целью обучения иностранных студентов РКИ / Л.П. Ревенко // Русский язык и языковые контакты в Азиатско-Тихоокеанском регионе в XXI веке: материалы Междунар. конф. – Иркутск, 2004. – С. 60–65.
21. Слышкин Г.Г. Кинотекст (опит лингвокультурологического анализа). – М.: Водолей Publishers, 2004. – 153 с.
22. Третьякова. Конфликт глазами лингвиста <http://www.philology.ru/linguistics2/tretyakova-00.htm>
23. Тымбай А.А. Речевые стратегии в диалоге на иностранном языке / А.А. Тымбай // Филологические науки в МГИМО. – 2008. – № 31.
24. Фролова И.Є. Стратегія конфронтації в англomовному дискурсі: Монографія / І.Є. Фролова. – Х: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – 344 с.

© И.Н. Лавриненко, 2010